

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Développer la Posture Conseil

Objectif :

Intégrer toutes les dimensions de la Posture Conseil :

- Être **Garant de la relation de confiance avec le client** : instaurer une relation gagnant-gagnant et communiquer de façon claire, saine et professionnelle
- Accompagner le **Chef d'entreprise** tout au long de la vie de son Entreprise
- Développer son **Chiffres d'Affaires** : valoriser et vendre son conseil, prescrire ses collègues, évaluer la satisfaction des clients pour faire évoluer les prestations et fidéliser

Programme :

1. Endosser la Posture Conseil et Maitriser les bases de la communication

- Confronter les représentations du Conseil
- Identifier son style relationnel et de communication
- Développer une communication saine et claire
- Cadrer l'entretien
- Faciliter la clarification de l'objectif, des projets et de sa situation au client

2. Vendre une prestation ciblée et valorisée

- Préparer sa visite :
- Mener l'entretien pour comprendre le besoin
- Négocier et Argumenter
- Finaliser la vente
- Fidéliser le client et faire évoluer les prestations

3. Approfondir ses qualités d'écoute et Accompagner le chef d'entreprise

- Evaluer la qualité de sa posture Conseil en clientèle
- Perfectionner son questionnement en clientèle
- Nourrir la relation client pour entretenir durablement le rapport de confiance
- Gérer les situations relationnelles complexes

Méthodes pédagogiques :

- Analyse des cas rencontrés par les participants au travers d'outils d'Analyse Transactionnelle, de Programmation Neuro Linguistique et/ou de Dialogue Intérieur
- Nombreux exercices et mises en situation commentées

Modalités d'évaluation :

- Evaluation orale individuelle du niveau de chacun en entrée en formation
- Formulation individuelle des attentes en entrée en formation
- Mises en situation en cours de formation selon les cas des participants
- Evaluation individuelle orale et écrite de fin de formation

Prérequis : Aucun

Public : Jeunes Conseillers

Durée : 6 jours

Effectif : 4 à 8 participants

Dates et conditions d'accès : conditions d'inscription et dates de réalisation à définir avec l'entreprise

Accessibilité : en présentiel : lieu choisi avec l'entreprise, en fonction de son accessibilité aux handicapés
en distanciel : me contacter

Règlement intérieur : le règlement intérieur de l'entreprise accueillante s'appliquera lors des formations.

Tarif 2022 : 1.700€HT par jour, frais réels en sus

Tous mes programmes sont réalisés sur-mesure pour répondre à vos besoins.

Proposition et devis sur simple demande.

Intervenante et Contact :

a.maire@amconseiletcoaching.fr



AM.Conseil
Formation & Coaching

Angélique MAIRE

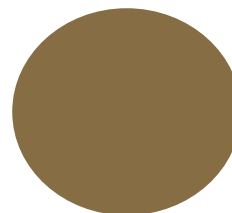
6 Bis Chemin de la Fosse Ponchon
60280 CLAIROIX
Tél : 06.18.99.94.63



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Actions de formation



Site internet : amconseiletcoaching.fr

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Développer la Posture Conseil